

Gutscheinverkauf statt Provision

Mit einem neuen Direktvertriebssystem blendet der mobile TMG-Service die Veranstalter aus

Für Karsten Lehmann ist die Sache klar: „In einigen Jahren werden auch die Veranstalter auf Nullprovision umgestellt haben“, prophezeit der Geschäftsführer des mobilen Urlaubsverkäufers TMG. Und er fügt entschlossen hinzu: „Wir Mittler müssen das nun selbst in die Hand nehmen.“

Lehmann hat bereits gehandelt. Sein Zauberwort lautet Hotelgutschein. Das Prinzip klingt so simpel, wie es raffiniert ist: Die TMG-Agenten verkaufen die Gutscheine, die jeweils zwei Personen zu vier Übernachtungen berechtigen, für 35 Euro an ihre Kunden. Dieses Geld behält der Mittler, der die Dokumente wiederum für fünf bis elf Euro von der Zentrale in Wuppertal erwirbt, als eine Art Provisionsersatz ein.

Zwischenstufe Veranstalter ausblendet, angeschlossen. Bis Jahresende sollen es 1000 sein.

Im Programm sind etwa Deutschland, die Balearen und Rhodos. Als „Einkäufer“ in den Zielgebieten fungieren Incoming-Agenturen. Dabei sind die Hotels für die Angaben, die sie auf den TMG-Internet-Seiten machen, eigenverantwortlich – „sowohl Preise als auch Kontingente pflegen sie selbst ins System ein“, erläutert Lehmann, der die technischen Voraussetzungen dafür mit Hilfe des Blank-Systems geschaffen hat. Ab Mitte März soll der Kunde online Charterflüge dazubuchen können, ab Sommer gilt auch im Airline-Bereich das Gutscheinprinzip.

Seine Gutscheine will der TMG-Geschäftsführer darüber

Für 35 Euro verkaufen die TMG-Mittler ihre Gutscheine – Geld, das sie als Honorar einbehalten. Im Hotel zahlen die Kunden dann eine Service-Pauschale.



Nun kann der Kunde aus einer Liste mit TMG-Partnerhotels seine gewünschte Herberge herausuchen. Im Internet geben die Hoteliers so genannte Service-Pauschalen an – dies sind Nettopreise, die mindestens Halbpension beinhalten und die der Urlauber vor Ort bezahlt. „Der Vorteil für die Hoteliers ist, dass sie selbst über ihre Preise bestimmen und dass sie ihr Geld direkt vom Kunden bekommen“, sagt Lehmann. „Und die Mittler haben in dem Moment die Provision, in dem sie den Gutschein verkaufen.“

Bislang haben sich rund 600 Hotels dem System, das die

hinaus künftig auch über Supermärkte vertreiben: „Es handelt sich ja um ein sehr einfaches Produkt.“ Per Internet, Call Center oder Reisebüros könne der Urlauber die Dokumente anschließend einlösen.

Für den mobilen Reiseverkauf TMG – dessen Strukturvertriebsprinzip dem von Lebensversicherungen ähnelt – arbeiten deutschlandweit 1300 Heimverkäufer auf Provisionsbasis. Für dieses Jahr strebt die in Wuppertal sitzende Zentrale eine Umsatzverdoppelung auf 50 Mill. Euro an. OG

■ www.tmghotel.de

Orange Wochen!

1 Woche Hotel in Italien geschenkt!*

Wegen des großen Erfolges:
Verlängert
bis 31. März !!!

*** Das große FTI-EXTRA-FRÜHBUCHER-SPECIAL
JETZT FÜR BUCHUNGEN BIS 31. MÄRZ**

Buchen Sie für Ihre Kunden bis zum 31.3.05 eine Flugpauschalreise / Rundreise / Fahrzeug (Mietdauer mind. 1 Woche) aus den Sommerkatalogen 2005 und Ihre Kunden erhalten pro Vollzahler einen Gutschein für 1 Woche Hotelaufenthalt in Kalabrien im neuen FTI Flaggsschiff: Hotel Garden Resort **** in der Wintersaison 2005/06

**Info-pdf einfach per Mail anfordern: agenturservice@fti.de
oder telefonisch unter: 089 - 25 25 5000**



Kleine Preise - Großer Urlaub in Orange!